

INFORME DE LABORES 2008

EL PAÍS EN EL 2008:

El año 2008 tuvo dos tramos claramente definidos por el comportamiento de la economía: El primero correspondiente a los 3 primeros trimestres, periodo donde se vio un crecimiento importante en muchos de los sectores, una alta inflación, altos precios del petróleo, importante monto de remesas enviadas por nuestros compatriotas, poca inversión extranjera, incremento de la reserva monetaria de libre disponibilidad y también un incremento importante de riesgo país.

El último trimestre del 2008 se vio afectado seriamente por la crisis económica mundial que vulneró la economía del país principalmente en lo relacionado a: la disminución sustancial en el precio del petróleo ecuatoriano, principal fuente de ingresos del Presupuesto General del Estado; caída en las remesas de dinero provenientes de los emigrantes; e importante déficit presupuestario aún sin fuentes de financiamiento, entre otros factores que han complicado al país.

El proceso de deterioro se ha caracterizado, entre otros aspectos, por altas tasas de inflación, calificación del país como de alto riesgo, encarecimiento y acceso restringido a líneas internacionales de crédito, caída progresiva de la actividad económica del país y, por ende, disminución en el nivel de empleo de mano de obra.

En la actualidad las autoridades económicas están diseñando diferentes alternativas para hacer frente a la indicada situación, tales como: reajustes al Presupuesto General del Estado de manera tal de priorizar las inversiones, disminución del incremento en el gasto corriente, financiamiento del déficit fiscal mediante, entre otros, la emisión de bonos del Estado, obtención de financiamiento a través de organismos internacionales.

No se cuenta aún con todos los elementos que permitan prever razonablemente la evolución futura de la situación antes comentada y su impacto en la economía nacional y, por lo tanto, su incidencia sobre la posición económica y financiera de la Empresa.

Las operaciones de la Empresa en el año 2008 se han visto afectadas por una reducción de volumen de ventas en el último trimestre del año y por un limitado acceso por parte de nuestros clientes a créditos locales. Se ha adoptado las siguientes medidas, entre otras, que consideramos le permitirán a la Empresa afrontar la situación antes indicada y continuar operando: limitar los gastos que no sean estrictamente necesarios para la operación de la compañía; reducir capital de trabajo.; ejercer un control mas exigente en cupos de crédito; invertir exclusivamente en activos

productivos; y continuar con las mejoras a la productividad en todas las áreas de la Compañía.

RECURSOS HUMANOS:

Se puede resumir las actividades más importantes realizadas el año 2008 en el siguiente detalle:

Se completó la Fase 1 del Programa de Habilidades Directivas. Sólo queda pendiente el ejercicio con las damas de la Administración Quito.

Se completó el proceso de capacitación de todo el personal que no participó en el Programa de Habilidades Directivas, en temas de madurez y crecimiento personal. Aproximadamente 500 personas, a razón de un evento de 10 horas por persona.

Se completaron en total más de 10.000 horas hombre de capacitación en diversos temas, desde aspectos técnicos, hasta temas de motivación y liderazgo.

Se obtuvo importantes ventajas económicas en el rubro de capacitación con el uso de los fondos del Consejo Nacional de la Capacitación (CNCF). Lamentablemente al momento el funcionamiento de esta entidad se encuentra suspendido. Los ahorros logrados pueden ser del orden de los \$70.000 en el año.

Se midió el índice de Clima Organizacional de la Empresa alcanzando un puntaje de 79 lo que equivale a un ambiente laboral muy satisfactorio. La anterior medición (año 2006) fue de 53 y la valoración correspondía a un ambiente laboral que demandaba gran atención. La participación del personal fue digna de mención. Participó el 99.1% de la población laboral.

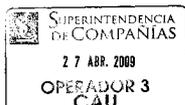
Obtuvimos el premio correspondiente al puesto número 19 en el ranking de las mejores empresas para trabajar en el Ecuador entre más de 70 de las más importantes empresas del país. Ninguna de nuestras competidoras tiene un mejor ambiente laboral que nosotros.

Se implantó el nuevo esquema médico de la empresa: con costos similares el servicio médico pasó de 4 horas diarias de lunes a viernes a 16 horas diarias de lunes a domingo. El sistema se encuentra en una curva de aprendizaje que nos permitirá alcanzar mejores niveles de cobertura y ventajas en términos de costos y de cumplimiento de las leyes ecuatorianas.

Se atendieron más de 4000 reclamos de asistencia médica y cobertura.

Recursos Humanos participó activamente en la redefinición estratégica de la Empresa y se encargó de la completa difusión de estos temas a nivel de toda la organización.

AREA COMERCIAL



El comportamiento del precio del acero tuvo un impacto importante, permitiendo que en el primer semestre logremos precios altos, con márgenes de ventas importantes y con un crecimiento en el volumen de ventas. Esta situación cambió radicalmente en el último cuatrimestre, en donde debido a la crisis global y a la caída del precio de nuestras materias primas, el volumen, precio y márgenes cayeron drásticamente, dejando de todas maneras un saldo positivo record en la historia de la empresa.

En el mercado local de productos propios el resultado fue el siguiente:

| Crecimiento | Total | Cumplimiento | |
|-------------|-------------|----------------|---------|
| | | Vs Presupuesto | vs 2007 |
| Toneladas | 76.543 | -2,11% | 5,22% |
| Volumen USD | 146.578.435 | 49,76% | 53,20% |
| Margen | 33.319.970 | 81,40% | 81,44% |

En los productos comerciales de reventas el tonelaje fue de 10.953 toneladas 13,87% menos que el pasado año.

El mercado de mayor venta en volumen y crecimiento fue el de la construcción como se advierte en el cuadro siguiente:

| MERCADO | Crecimiento versus 2007 |
|--------------|-------------------------|
| Construcción | 4,24% |
| Industrial | -9,15% |
| Agrícola | -16,37% |

En la construcción el producto Armex que representó el 34% del volumen de ventas del mercado local en 2008, presentó un crecimiento del 24% respecto del 2007.

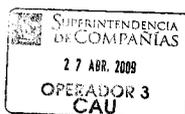
Importantes caídas se han registrado en varios productos agrícolas como Alambres de Púas y Mallas.

La empresa actualmente, mantiene un proceso de segmentación de la mayoría de sus productos, habiéndose obtenido los siguientes resultados

| SEGMENTOS | Crecimiento versus 2007 |
|----------------------------|-------------------------|
| Reforzamiento de Hormigón | 20,89% |
| Amarres y Fijaciones | 0,91% |
| Resortes y Amortiguamiento | -10,47% |
| Cerramientos | -3,44% |
| Cierres Agrícolas | -23,37% |
| Contenciones y Muros | 101,61% |

El decrecimiento en el segmento de Resortes fue debido a un menor ritmo de compras de los fabricantes de colchones, dado el alto precio de los productos terminados.

Los gaviones en el segmento de Contenciones, tuvieron una venta importante debido a inversiones del estado, para controlar y prevenir inundaciones en el área de la costa del país.



Uno de los proyectos importantes para el año 2008 fue el de la migración a un nuevo ERP. Se conformó un equipo de trabajo con representantes de Vicson, Proalco, DLA Bekaert e Ideal Alambrec para estudiar una solución del ERP SAP para la Región Andina.

Se implementó el pago a los proveedores a través del Banco del Pacífico, desarrollamos los programas necesarios en BaaN para generar los pagos y retenciones en IVA y en la fuente, y se integró la información al sistema Bizbank del Banco del Pacífico.

El sistema está funcionando eficientemente desde Noviembre 2008 beneficiando a los departamentos de compras, tesorería y finanzas de Ideal Alambrec, así como a los proveedores por la calidad de información y la agilidad para cobrar en cualquier sucursal del Banco del Pacífico a nivel nacional.

Desde el mes de mayo comenzó a funcionar el Call Center para atender a nuestros clientes.

Se instaló nuevas centrales telefónicas en Cuenca y Quito Norte y se optimizó la de Guayaquil Bellavista.

Se logró crear una red de comunicaciones completa de "backup", para cubrir posibles cortes en las líneas de comunicaciones principales que tiene la matriz con sus oficinas regionales. Además la red de comunicaciones da servicio a la video conferencia y al Call Center.

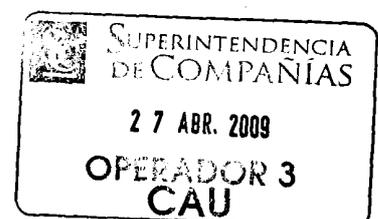
Por pedido de la Subgerencia de Seguridad se desarrollo un sistema para control de toda la información de los ingresos y salida de personas y vehículos a la empresa.

Se implementó el sistema GPD para manejar los indicadores de gestión de la empresa, utilizando el software instalado en el servidor de Proalco Colombia. Se trabajó en paralelo con 20 indicadores de gestión.

Dado que el sistema E-Sales que teníamos instalado dejó de ser soportado por BaaN y teníamos el pedido del departamento de Ventas para arrancar con la toma de pedidos por Internet a mediados del 2008. Desarrollamos internamente un sistema E-Sales para tomar pedidos de ventas por Internet, con las mismas funcionalidades que el sistema móvil que tienen los vendedores viajeros utilizando Pocket PCs.

El nuevo sistema E-Sales está diseñado con la nueva imagen de la empresa y en espera que se decida arrancar con una campaña especial con los clientes para que usen la herramienta.

Al sistema de devoluciones y reclamos se agregaron cambios que contemplan un 35% de la aplicación, los cuales fueron necesarios para la obtención de indicadores que manejan Producción y la Administración Comercial.



Se implementó un sistema de respaldos automáticos para todos los Pcs de la empresa con copia de imágenes para todos los servidores y Pcs de los Gerentes.

Se implementó un sistema de video conferencia en la matriz para comunicación local o con el exterior y sistemas de video conferencia en las oficinas regionales para comunicación interna.

Con esta herramienta de video conferencia pretendemos agilizar la comunicación de los empleados y reducir costos de viaje.

En el mes de Febrero desarrollamos el sistema de flujo de documentos "Workflow" para solicitudes de compra, luego de varios meses de uso frecuente, en el mes de Noviembre hicimos una optimización importante al sistema especialmente para continuar con la cadena de procesos involucrando también a nuestros proveedores externos.

Utilizando las nuevas herramientas de Microsoft creamos una estructura en la Intranet para llevar toda la documentación de los procesos estratégicos de la empresa utilizando el concepto de la cadena de procesos que realiza la empresa.

Esto será una base importante para el proyecto de certificación ISO al que entrará la empresa en los próximos meses.

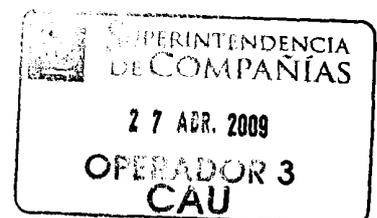
PRODUCCIÓN Y MANTENIMIENTO:

Seguridad, Salud y Medio Ambiente:

A pesar de tener un programa sostenible integral de auto-cuidado y concienciación el número de accidentes aumentó; sin embargo las metas de gravedad y frecuencia fueron alcanzadas.

Las acciones más importantes fueron:

- Introducción de un sistema de notificación de riesgos por los operadores
- Auditorías antes de poner en uso nuevos equipos, equipos modificados o instalaciones
- Implementación de planes de emergencia
- Elaboración del plan de autoprotección y obtención del permiso de funcionamiento otorgado por el cuerpo de bomberos.
- Establecimiento, señalización y demarcación de las rutas y puertas de emergencia en toda la planta.
- Organización del primer día de la seguridad y salud Bekaert 2008
- Charlas quincenales de seguridad.
- Identificación de peligros por parte de los trabajadores, establecimiento de acciones correctivas y seguimiento de acciones implementadas por el Comité de Seguridad Operacional.
- Cumplimiento con las obligaciones legales y recomendaciones del Grupo en Medio Ambiente.
- Enfoque proactivo.



- Gestión para reducir impacto ambiental mediante monitoreos permanentes de: descargas líquidas, emisiones a la atmósfera de fuentes de combustión, emisiones de ruido.
- Gestión de desechos y Registro en el Ministerio del Ambiente del Ecuador como generador de desechos peligrosos.
- Gestión de productos químicos de acuerdo a la Norma INEN 2266.
- Reducción del consumo de combustibles diesel y gas licuado de petróleo.
- Gestión para la ejecución de proyectos ambientales: Instalación de un sistema PIT STOP, Clarificador de Agua para tratamiento de agua de enfriamiento de galvanizado, Sistema de control de pH en la PTAR, Reducir emisiones de gases ácidos en los tanques de almacenamiento de HCl.
- Implementación de gabinetes de seguridad.

Sin problemas hemos mantenido el Certificado Ambiental 2007-2009.

Calidad

Se ha realizado esfuerzos importantes en orden y limpieza, por parte de equipos de auditores con la cooperación importante de todos los trabajadores, dando como resultado una planta cada vez más limpia y mejor organizada. Orden y limpieza es un concepto integrado y ya forma parte de todos los trabajos.

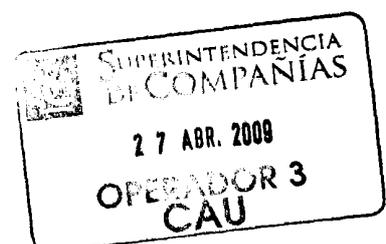
Debido a un comité de entregas oportunas, muchas acciones han contribuido a una reducción importante del índice de entregas tardías (cero días para productos de stock en la línea Armex®, un requerimiento del mercado para poder garantizar nuestra posición ante la competencia). Sobre todo las entregas tardías desde la bodega de Quito Sur en la cual se ha alcanzado un nivel mayor al 90% de cumplimiento con el compromiso con el cliente. Las experiencias de Quito Sur van a ser implementadas en los sucursales.

Por reuniones periódicas a todos los niveles y una administración visual en el piso se ha mejorado el despliegue de información y logrado el compromiso de la mayor parte de los operadores. Más de 90% de los obreros confirman que se sienten bien informados. Además, la mayoría de los centros cuenta con SOP integrados, metas claras de calidad y un sistema de autocontrol por los trabajadores.

El nivel de reclamos y devoluciones por motivos de calidad se ha mantenido en un nivel muy bajo; 4,5 reclamos por 10.000 líneas facturadas.

El porcentaje de desperdicios ha seguido bajando de 0.63 a 0.54, un nivel histórico y resultando en un ahorro interesante especialmente en una época de precios récords en alambroón.

Un equipo de instructores internos fue capacitado y garantizará la capacitación de nuevos operadores, la estandarización de métodos de trabajo y mejoras en eficiencia.



En el mes de julio 8.189 toneladas fabricadas marcaron otro record en producción; la productividad operacional mejoró en 7,6% y en promedio logramos tener sólo 3,7 días de productos en proceso.

El costo cash adicional se ha reducido en un valor importante, principalmente por un control estricto en costos de personal, reducción de gastos de energía y reducción de gastos de mantenimiento e ingeniería.

Para alinear la producción a la reducción de ventas por la crisis mundial, hacia finales del año, más de 30 contratos ocasionales fueron terminados y varios centros de producción bajaron a 3 turnos.

La coordinación entre producción y mantenimiento fue una acción clave y resultó, junto con la re-introducción de un programa de mantenimiento preventivo, en una tendencia importante hacia la baja en cuanto a horas de paro por fallas en áreas cuello de botella y fallas total.

La inversión más importante del año fue la compra e instalación de una trefiladota Huoxing de 11 pasos.

ESTADOS FINANCIEROS:

En el informe de auditoria externa, preparado por Price Waterhouse Coopers y siendo este, parte integral de los Estados Financieros, se menciona la razonabilidad en todos los aspectos importantes y al igual que en años anteriores, es un informe limpio.

Las ventas totales de productos propios se incrementaron con relación al año 2007 en 1.93%, llegando a 80.016 TM. y en dólares llegamos a US\$ 153'893.008 incluyendo la reventa de productos comerciales.

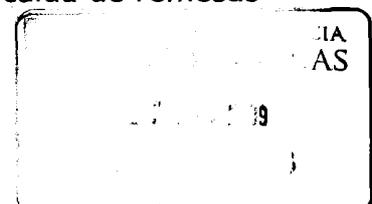
Los gastos administrativos y de ventas estuvieron bajo control y fueron el 2,39% y 3,21% respectivamente.

Los gastos financieros se incrementaron debido fundamentalmente a las altas tasas de interés en el Ecuador como consecuencia de la desconfianza de los bancos del exterior por el riesgo país, y como porcentaje de ventas llegaron a 0.90%.

La utilidad neta del período llegó a US\$ 9'013.886,00 que comparando con US\$ 4'953.733,00 del año pasado significó un incremento del 81.96%. Esta es nuestra utilidad record.

Durante el año 2008 se cancelaron dividendos por US\$ 4'448.115,58 de acuerdo a la decisión de la Junta General de Accionistas.

El panorama para el año 2009 año presenta algunos desafíos, entre otros la crisis mundial que ya nos está afectando, la caída de remesas



y precios del petróleo, la volatilidad de los precios internacionales del acero, el ambiente político en un año electoral. Estaremos atentos a lo antes mencionado y continuaremos con la gestión de mejora continua en todas las áreas de la Empresa fundamentada en enfoque al cliente, en innovación, en mejoras importantes en seguridad industrial, en reducción de costos y gastos y por supuesto el tratar de lograr una rentabilidad sustentable.

Quito, 23, enero de 2009


COMPAÑAS
IdealAlambrec

